



2025 年 6 月 6 日(金)

小栗キャップの News Letter

税理士法人STR 代表社員・税理士 小栗 悟

名古屋本部 〒450-0001 名古屋市中村区那古野 1-47-1 名古屋国際センタービル 17F

TEL : 052-526-8858 FAX : 052-526-8860

岐阜本部 〒500-8833 岐阜県岐阜市神田町 6-11-1 協和第二ビル 3・4 階

TEL : 058-264-8858 FAX : 058-264-8708

Email: info@str-tax.jp <http://www.str-tax.jp>

新事業進出促進補助金 採択の鍵となる3つの要件

3つの要件が合否を分ける

中小企業が新たな分野へ進出する際に心強い制度が「中小企業新事業進出促進補助金」です。しかし申請にあたっては、“新事業進出指針”に定められた3つの要件をすべて満たす必要があります。①製品等の新規性、②市場の新規性、③売上高要件のいずれかを欠けば、採択の可能性は極めて低くなります。形式的な新規性ではなく、「本当に新しい挑戦かどうか」を問う、制度の本質をしっかりと理解しておきましょう。

自社にとっての新規性をどう判断するか

最初の要件は、製品やサービスが「自社にとって初めての取り組み」であることです。補助対象となるのは、令和7年4月22日の第1回公募開始日以降に初めて取り組みを始めた事業に限られます。

具体的には、公募開始前に製品の販売やサービス提供に関する宣伝等、いわゆる「事業化の第一段階」以上に着手していた場合、新規性は認められません。一方で、計画の検討や市場調査、関係先への相談といった準備活動は、公募開始前に行っても問題ありません。

市場が変わっていなければ意味がない

次に求められるのは「市場の新規性」です。新しい製品でも、従来と同じ顧客に売

るのであれば“新市場”とは見なされません。大切なのは顧客層のニーズや属性が変わっているかです。たとえば、住宅建築から無垢材家具製造に転じるなど、提供対象が明らかに変わる場合は高く評価されます。一方で、価格帯や地域が異なるだけの事業は、新規市場とは評価されません。顧客視点での差異を丁寧に分析しましょう。

目指すべきは“10%以上”のインパクト

3つ目の要件は、新事業の売上インパクトです。事業計画期間の最終年度に、新事業の売上高が全体の10%以上（または付加価値額の15%以上）になることが求められます。なお売上高が10億円を超える企業で、対象事業部門の売上が3億円以上ある場合には、その事業部門に対して同様の比率が適用される特例もありますが、通常の中小企業では前者の基準を目安とすべきでしょう。収支計画の実現可能性を示す数字の根拠が、審査通過のカギを握ります。

いまこそ自社の未来を見据えた“本物の新規事業”を描きましょう。



3要件をしっかりと認識して記載しよう！